

Fairplant wil groeien door faire handel in onderstammen

Bijna 25 jaar lang vervulde Jacob Strockmeijer uit het Groningse Mussel diverse functies bij een grote handelskwekerij in die provincie. Twee jaar geleden besloot hij voor zichzelf te beginnen. Hij vond in onderstammenkweker Gerard Blok in Luttelgeest (Noordoostpolder) een compagnon.

Waar Strockmeijer zich helemaal toelegt op de in- en verkoop en ook woordvoerder is, vervult Blok een dubbelrol. Hij is binnen Fairplant mededirecteur én hij is een toeleverancier die zijn gehele productie door het nieuwe handelsbedrijf laat afzetten.

De kwekerij van Blok biedt bovendien de faciliteiten voor alle handelsactiviteiten van Fairplant, zoals koelruimtes, een loods, personeel en vorkheftrucks. Op zijn bedrijf staat eveneens het nieuwe kantoor van het handelsbedrijf. Nu ook Strockmeijer van Mussel naar de Noordoostpolder is verhuisd, wordt uitsluitend vanuit Luttelgeest gewerkt.

Op z'n best bedienen

Over de naam Fairplant zegt Strockmeijer: „Ik wist dat wanneer ik ooit voor mijzelf zou beginnen, mijn bedrijf zo moest heten.” Hij benadrukt het woord fair in de naamgeving. „In de handel van onderstammen heb je met twee partijen te maken: de toeleverende kwekers en de afnemers: veelal kwekers van vruchtbomen. Beide kanten moet je zo goed mogelijk bedienen. De klant dient ervan verzekerd te zijn dat hij met hoogwaardig uitgangsmateriaal een goede basis voor zijn productie van bomen

legt. De onderstammenkweker is per definitie gebaat bij een tevreden klant, want die koopt weer.”

Via een omweg heeft Blok invloed op de kwaliteit die Fairplant levert. Hij heeft in Polen een sorteerbeidrijf met een capaciteit van een miljoen onderstammen per week. Het sorteren gebeurt met behulp van beeldherkenning. Hoewel maximaal is geïnvesteerd in de automatisering biedt het bedrijf in het seizoen toch nog werk aan 40 á 50 man.

Vroeger aan de markt

De kwekers die het sorteren aan Blok overlaten, laden vanaf december de geconditioneerde vrachtwagen vol en krijgen na een aantal dagen alle onderstammen op maat gesorteerd terug. „Door de hoge capaciteit kunnen de kwekers hun materiaal al vanaf halverwege januari aan hun klanten aanbieden. Dat is een wezenlijke tijds winst”, aldus Strockmeijer.

Een belangrijk deel van de onderstammen die Blok voor anderen sorteert, krijgt Fairplant vervolgens aangeboden om te vermarkten. Van dit deel van het leveringspakket weten beide dat het met de sortering zonder meer goed zit. Strockmeijer laat zich

overigens net zo positief uit over de kwaliteit die de toeleveranciers leveren. „Kennelijk spreekt onze faire aanpak aan. Het heeft ons in ieder geval verrast met hoeveel enthousiasme ons initiatief is ontvangen. De kwekers waarmee wij zaken doen, zien ons duidelijk als handelspartner”, zegt hij.

Marktinformatie delen

Als partners in de handel informeert Strockmeijer zijn toeleveranciers regelmatig over de geluiden die hij uit de markt opvangt. Concrete aanbevelingen over de te kweken onderstammen geeft hij echter nooit. Hij is daarom niet bang dat zijn ‘geluiden’ ertoe leiden dat plotseling alle toeleveranciers zich op één onderstam werpen. Zo zit de Nederlandse onderstammenteelt volgens hem ook niet in elkaar. „Allen al het uitgiftebeleid van de Vermeerderingstuinen maakt een explosief groeiende productie van bepaalde typen onmogelijk.”

Fairplant neemt ook moeilijker verkoopbare onderstammen mee in de handel. „Moeilijk verkoopbaar wil niet zeggen dat er geen vraag naar is. Die vraag kan echter incidenteel zijn en het gaat altijd om relatief kleine aantallen”, legt Strockmeijer uit. „Doordat wij als puur handelsbedrijf bij zoveel klanten over de vloer komen, signaleren wij die vraag naar bijzondere types vaak sneller dan de kweker.”

De klanten van Fairplant zijn erg verschillend. „Kijk eens naar de vruchtboomkwekers in de Italiaanse Po-vlakte. Die vragen wat de appels betreft bijna zonder uitzondering naar M9 en M26; vaak in grote aantallen. De kwekers rond Padua, eveneens in Italië willen een veel breder pakket; een beetje van dit en een beetje van dat. Die maken nogal eens aparte bomen voor bijvoorbeeld tuincentra.”

Andere boomkwekerijproducten

De gloednieuwe brochure van Fairplant toont een paar prachtige bedden met rozenonderstammen. „Mooi voor op de voorkant”, meende degene die de lay-out verzorgde. Bij nader inzien vindt Strockmeijer dat er toch vruchtboomonderstammen op de voorkant

In september 2005 zetten Jacob Strockmeijer en Gerard Blok de schouders onder een nieuw handelsbedrijf, Fairplant genaamd. Driekwart van de omzet komt voor rekening van vruchtboomonderstammen. Het bedrijf telt inmiddels enkele tientallen toeleveranciers: onderstammenkwekers die hun productie geheel of gedeeltelijk door Fairplant laten vermarkten.



Als tussenschakel heeft Fairplant een faire handel in vruchtboomonderstammen hoog in het vaandel. Zowel toeleverende kwekers als afnemers worden zo goed mogelijk bediend. Op de foto (vlnr): Gerard Blok, Jacob Strockmeijer en Emmy Rood.

Foto's: Rens Kromhout

Fairplant, Luttelgeest

Leveringsprogramma: 15 *Malus*-onderstammen (zowel vegetatief als generatief), 6 *Pyrus*-onderstammen (idem), 10 *Prunus*-onderstammen, alsmede een breed scala aan kleinfruit in container of met kale wortel, 12 rozenonderstammen en op 120 en 150 cm veredeldbare hoogstammen, zetstammen voor

laan- en parkbomen, sierheesters en bos en haagplantsoen.

Toeleveranciers: circa 50 in Nederland en diverse in andere Europese landen zoals Denemarken, Duitsland, Italië en Polen.

Afzetlanden: nagenoeg heel Europa.

Medewerkers: variërend in het seizoen van 4 tot 10.

hadden ontmoet. Dat is namelijk de core business van Fairplant.

„Rozenonderstammen verhandelen wij wel, net zoals andere boomkwekerijproducten. Tot en met laanbomen toe”, zegt hij. In veel gevallen gaan die producten mee omdat Fairplant op die adressen al onderstammen levert. Strockmeijer heeft echter duidelijk plezier in het handelen in andere gewassen dan alleen vruchtboomonderstammen. „Voor het personeel dat de orders moet klaarmaken, is die variatie ook goed. Gaan er bijvoorbeeld rabarber-, asperge- of aardbeiplanten mee met een order, dan leidt dat onherroepelijk tot reacties vanuit de loods.”

Wat hem zelf betreft, beschouwt hij de in- en verkoop van andere producten dan vruchtboomonderstammen als onderdeel van het handelaar zijn. Het is volgens hem de markt die uiteindelijk bepaalt waar Fairplant naartoe gaat. Hij noemde al de laanbomen. Strockmeijer heeft daar geen grote affiniteit mee. Blok kweekt naast zijn vruchtboomonderstammen op contractbasis wel eenjarige spullen. Bovendien draait sinds kort Strockmeijers zoon Stefan mee in het handelsbedrijf. „Anders dan ik heeft die duidelijk iets met laanbomen. Dus wie weet...”

Zeer breed fruitpakket

Vooralsnog blijft alles dat met vruchtbomen te maken heeft, de boventoon voeren in het

leveringsprogramma van Fairplant. Dat programma omvat onder meer 15 verschillende typen *Malus*-onderstammen; 6 typen *Pyrus*-onderstammen en 10 typen *Prunus*-onderstammen. Fairplant levert ook uitgangsmateriaal en bomen met het SKAL-keurmerk voor de biologische teelt.

Ook niet-biologische vruchtbomen gaan regelmatig mee met de orders, al zegt Strockmeijer wel dat de handel in bomen op zich geen speerpunt vormt. Dat ligt anders met het kleinfruit. Door verwerving van percelen in Zeeland heeft Fairplant op dit gebied een breed aanbod. „Kleinfruit heeft zich bij ons ontwikkeld tot een behoorlijke tak van sport”, licht hij toe.

Uit Italië laat Fairplant mini-vruchtbomen komen. „Typisch producten die mee retour komen van leveringen aan onze Italiaanse klanten. Andere afnemers in ons klantenbestand zijn er gek mee.”

Oekraïense afnemers

Italië is al enkele malen genoemd. Het is een belangrijke afzetmarkt voor Fairplant. Het bedrijf rekent echter heel Europa tot zijn afzetgebied. Als het even kan, bezoekt Strockmeijer jaarlijks de afnemers in de verschillende landen. Hij is hierdoor de helft van het jaar op reis.

Volgens hem wordt ook heel nadrukkelijk naar Oost-Europa gekeken. „De kwekers

daar hielden lange tijd vast aan de eigen onderstammen. Zo langzamerhand dringt in Oost-Europa het besef door dat het in Nederland gekweekte uitgangsmateriaal in die landen ook tot uitstekende resultaten leidt”, maakt Strockmeijer duidelijk. „Willen die kwekers een mix van Nederlandse én regionale onderstammen, dan proberen wij die vraag eveneens in te vullen. Want voor een handelsbedrijf als Fairplant kunnen transacties met materiaal uit de regio zelf ook interessant zijn.”

Als recent voorbeeld van de uitdijende markt in Oost-Europa noemt Strockmeijer Oekraïne. „Een jaar of twee geleden leken de handelsbelemmeringen nog een onneembare hindernis voor het leveren van onderstammen aan dat land. Dat beeld hebben wij snel moeten bijstellen: Oekraïense kwekers hebben de eerste partijen al van ons afgenomen.”

Strockmeijer ziet met andere woorden nog voldoende groeikansen voor het jonge handelsbedrijf. „Belangrijk is dat wij daarbij vasthouden aan ons credo van fair handelen, zowel richting toeleveranciers als richting afnemers. Daar ligt de kracht van ons bedrijf.”

Guus Wijchman Wijchman is freelancejournalist voor De Boomkwekerij, boomkwekerij@hortipoint.nl.